

Betrieb - 28.03.2018

Digitale Auftragsvergabe

Schneller und ohne Fehler Angebote erstellen

Handwerksbetriebe, speziell solche, die mit Immobiliensanierungen ihr Geld verdienen, können mithilfe von Onlineportalen die Auftragsabwicklung straffen und damit Zeit sparen und den Personaleinsatz verringern.

von Reinhold Mulatz

Handwerker, speziell Betriebe, die mit Sanierungen zu tun haben und deren **Auftraggeber die Wohnungswirtschaft** ist, müssen oft einen **zeitaufwendigen Angebotsabgabeprozess** bewältigen. „Die Handwerksbetriebe sind hier gefordert, vor Ort zu gehen und für das Wohnungswirtschaftsunternehmen die Leistungen aufzunehmen. Damit binden sie in der Regel **Fachkräfte für nicht produktive Aufgaben**“, so **Carsten Petzold, Geschäftsführer der Doozer Real Estate GmbH**, einer digitalen Auftragsplattform für Immobiliensanierungen.

Dass dabei in aller Eile **Fehler passieren**, notwendige Arbeiten vergessen oder fehlkalkuliert werden, ist menschlich verständlich,

betriebswirtschaftlich jedoch schwierig. Immerhin

sitzen die vergleichsweise großen Wohnungswirtschaftsunternehmen oft am längeren Hebel. Fällt den Handwerkern vor Ort auf, dass zusätzliche Arbeiten erforderlich wären, können die dafür notwendigen Aufwände in der Regel nur sehr schwer nachverhandelt werden.

Zeitlich aufwändig gestaltet sich auch der **Prozess der Auftragsabarbeitung**. Angefangen von der Vorortbegehung und Datenaufnahme mit eventuell notwendiger Anpassung der angebotenen Dienstleistungen (Umfang, Material, usw.) über die Einplanung der Arbeitskräfte bis hin zur Abnahmebegehung fallen hier viele Arbeitsstunden an, die nicht produktiv zur Verfügung stehen. Und da sind die Buchhaltung sowie der gesamte administrative Prozess wie etwa die Übertragung von Aufträgen via Fax noch gar nicht mit eingerechnet.

AUFTRAGSVERGABE STRAFFEN UND ZEIT SPAREN



Bei Immobiliensanierungen spart eine digitale Auftragsabwicklung Zeit und Geld. - © herreneck - stock.adobe.com

Doch die **Aufwände für die Zusammenarbeit mit den Auftraggebern** – von der Angebotsphase bis hin zur Rechnungsstellung – **lassen sich reduzieren**. Helfen können hier zum Beispiel **Portale**, die die Kommunikation zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer auf ein Minimum reduzieren, indem sie vorab Fakten schaffen.

Handwerksunternehmen können beispielsweise im **Portal DOOZER** (www.doozer.de (<http://www.doozer.de>)) jederzeit anpassbare **Einheitspreise** für Dienstleistungen sowie ihre Terminkapazitäten hinterlegen. Auf diese Weise **sparen sie Zeit**, indem sie keine unnötigen Angebotsanfragen beantworten und Preise verhandeln müssen.

Zudem gewinnen sie an **Transparenz**, da die eigene Konkurrenzfähigkeit dank **standardisierter Leistungsverzeichnisse** und **anonymisierter Vergleichsangebote** besser eingeschätzt werden kann. Entschließen sich die Handwerksbetriebe, Teilleistungen an Subunternehmen weiterzureichen, können sie die **Leistungsverzeichnisse** automatisch in die jeweilige Sprache ihrer Subunternehmer **übersetzen** und an die jeweiligen Partner **delegieren**.

ADMINISTRATION VERSCHLANKEN

Mithilfe **digitaler Lösungen** lässt sich nicht nur der **Prozess der Auftragsvergabe** abkürzen. Die gesamte **Administration verschlankt** sich zusehends. So gelingt etwa mit einer **ERP-Integration** auf Seiten des Handwerksunternehmens auch die automatisierte Anlage des Auftrags in seinem **ERP-System**. Gleichzeitig gewinnt das verantwortliche Handwerksunternehmen einen ständigen **Überblick über den Status quo aller Aufträge**.

Mit Hilfe eines intelligenten und **digital unterstützten Baumanagements** haben Betriebe die notwendige Transparenz über den Fortschritt der Sanierung, können Aufträge bündeln, Routen optimieren, das Dispositionsmanagement – also die Bereitstellung von Materialien – optimieren und konsolidieren.

Auch im **Abnahmeprozess schaffen digitale Lösungen Erleichterung**: So können etwa die aus rechtlichen Gründen aktuell noch handschriftlich zu unterzeichnenden Abnahmeprotokolle im Anschluss einfach in das Portal hochgeladen und so für alle Beteiligten einsehbar dokumentiert werden. Die Rechnungslegung kann automatisch erfolgen und dem Auftraggeber digital übermittelt werden – sowohl als PDF als auch als Datensatz.

DER KUNDE FORDERT BESCHLEUNIGUNG

Viele Wohnungswirtschaftsunternehmen haben längst Gefallen an dem auch aus ihrem Blickwinkel komfortablen und deutlich beschleunigten Vergabeprozess gefunden und machen sich oft gar nicht mehr die Mühe, nach anderen Anbietern jenseits der im Einsatz befindlichen Portale zu suchen. Wollen Handwerksunternehmen hier dauerhaft berücksichtigt werden, kommen sie mittelfristig nicht umhin, **Teil solcher Portallösungen zu sein**. Denn auch die Wohnungswirtschaft ist zur Effizienz verpflichtet und muss Prozesse optimieren und Zeitfresser beseitigen. Auch aus ihrem Blickwinkel ist es darum von Vorteil, wenn sich der **gesamte Auftragsvergabeprozess – von der Preisverhandlung bis zur Rechnungsstellung – verschlankt**.

Dass das gelingen kann, zeigen inzwischen **messbare Erfahrungswerte**. So verkürzt sich der bislang analoge Prozess um mehr als die Hälfte, wenn digitale Lösungen zum Einsatz kommen. Die **Zeitersparnis ist für alle am Prozess Beteiligten spürbar** und führt zu spannenden Mehrwerten. So ist zum Beispiel eine schnellere Neuvermietung von sanierten Wohnungen möglich.

